

TURING

2nd Edition

Body Language

FOR

DUMMIES®

达人速

肢体语言

(第2版)

从本书你可以学到:

- 透过对方的肢体语言读懂别人传达的信息
- 善用肢体语言给人留下良好的第一印象
- 利用肢体语言展现自信, 说服、激励和鼓舞他人

[英] Elizabeth Kuhnke 著
杜群 译

人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS



TURING

014010912

H026.3
24

Body Language

FOR
DUMMIES®

2nd Edition

达人迷

肢体语言

(第2版)

◎ [英] Elizabeth Kuhnke 著

◎ 杜群 译



北航

C1697766

人民邮电出版社

北京

H026.3

24

图书在版编目(CIP)数据

达人迷：肢体语言：第2版 / (英) 库恩克
(Kuhnke, E.) 著；杜群译. — 北京：人民邮电出版社，
2014.1

书名原文：Body language for dummies, 2nd
Edition

ISBN 978-7-115-33592-0

I. ①达… II. ①库… ②杜… III. ①身势语—通俗
读物 IV. ①H026.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第265586号

内 容 提 要

肢体语言能比言语传达出更多的信息，本书以风趣幽默的语言详尽地说明了这一点，并帮助读者学会如何解读肢体语言，以及如何更好地利用肢体语言来改善形象和提高沟通质量。本书按从头到脚的顺序每章专门探讨肢体语言的一个特定方面，并辅以作者二十多年来帮助个人和团体增强影响力和沟通技能的亲身经历作为例子。

作为“达人迷”系列书之一，本书适用于有志于改善自身形象、提高沟通质量和解读他人内心状态的读者，对于对非言语交流研究感兴趣的读者也具有很大的参考价值。

◆ 著 [英] Elizabeth Kuhnke

译 杜 群

责任编辑 李 瑛

执行编辑 李岩俨

责任印制 焦志炜

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京艺辉印刷有限公司印刷

◆ 开本：800×1000 1/16

印张：18

字数：425千字

2014年1月第1版

印数：1-4 000册

2014年1月北京第1次印刷

著作权合同登记号 图字：01-2012-3532号

定价：39.00元

读者服务热线：(010)51095186转600 印装质量热线：(010)81055316

反盗版热线：(010)81055315

广告经营许可证：京崇工商广字第 0021 号

站在巨人的肩上
Standing on Shoulders of Giants



www.ituring.com.cn

版 权 声 明

All Rights Reserved. This translation published under license. Authorized translation from the English language edition, entitled *Body Language For Dummies, 2nd Edition*, ISBN 978-1-119-95351-7, by Elizabeth Kuhnke, Published by John Wiley & Sons. No part of this book may be reproduced in any form without the written permission of the original copyrights holder.

Simplified Chinese translation edition published by POSTS & TELECOM PRESS Copyright © 2013.

本书简体中文版由 John Wiley & Sons, Inc. 授权人民邮电出版社独家出版。

本书封底贴有 John Wiley & Sons, Inc. 激光防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。

致 谢

人们常说选择梦想要谨慎，因为它可能会成真。写本书第一版的时候，我有一个并未说出的梦想，就是本书能一跃登上畅销书宝座并被翻译成多种语言在全球发行。现在我的梦想成真了，而且还不止于此，本书现在还有了App应用、DVD和多媒体电子书，并在国际上得到了宣传。

我要感谢Kate带我进入了Wiley出版公司的奇妙世界，并帮助我超越了目标。我也要感谢Kaiser Karl，你用不可思议的奇妙方法支持着我，你是我全心全意爱着的人。感谢我的宝贝天使Max和Kristina，你们给我带来了平和的爱和养育子女的挑战。感谢Katie和Charlotte，你们让我坚持下来，并给我的生活带来了欢乐。感谢Tom，你一直尽心尽力地帮我管理财务。感谢Kerry、Steve、Jo以及《达人迷》系列的所有工作人员。你们是最棒的！

你在本书中读到的大部分内容都是我从博学的同事、客户、朋友和家人身上学到的。很抱歉，由于篇幅所限不能提到你们所有人的名字，在你们看到这些文字的时候，希望你们知道我内心的感激之情。最后，感谢我的读者，希望你们享受阅读本书的过程，能从中学到一些知识，同时为了与人清晰顺畅地交流，解放你们富有表现力的身体！

前言

肢体语言比任何言语都强大。不管是告诉他人你爱他，你生他的气了，还是你全然不在乎他，你的肢体动作都会反映你的想法、情绪和态度。你的肢体会有意或无意地告诉观察者你当前的真实状况。

每天，甚至每时每刻，你的肢体都在传达有关你的态度、情绪和一般状态的信息。你可以通过控制肢体来决定要传达什么信息。

尽管肢体语言肇始于我们的祖先，也早于人类把声音转化成复杂的词汇、短语和段落，但是对肢体语言的正式研究还是最近60年的事情。在此期间，人们开始重视肢体语言的价值，并把它作为加强人际交流的工具。政治家、演员和知名人士都认识到肢体在传达信息方面的作用。

本书的每一章会专门探讨肢体语言的一个特定方面。除了重点学习单一的身体部位及其在表达思想、感情和态度中的作用外，你还会了解如何解读他人的肢体语言，进而在他们自己都意识不到的情况下了解他们内心的想法。切记，要综合地解读肢体语言，并且要考虑环境因素。仅仅只看一个姿势，就像只读一个单词一样，会令人不知所云。

通过做出特定的动作或摆出特定的姿势，你会展现出相应的心理状态。通过练习这些姿势，你会体会到肢体语言的积极作用，并发现如何才能塑造出你所期待的形象来，甚至会真的成为你所渴望成为的那个人。

准备好了吗？请接着读下去吧。

关于本书

在关于进化和社会行为的研究中，肢体语言是一个比较新的课题，你会发现很多关于肢体语言的研究成果。随着企业的全球扩张和国际旅行的日益便捷，人们开始认识到文化、性别和宗教习俗对肢体语言和交流的影响。尽管我是从讲英语的西方人的角度写作本书第二版的，但我还是增补了第15章以把不同文化中的肢体语言包括进来，你会知道哪些肢体动作是得体的而哪些是不礼貌的。由于本话题涉及的范围比较广，我对内容进行了筛选，重点讲述如何使用肢体语言来增进人际和商务

关系中的非言语交流。

在本书中，我解释了一些认知和识别特定姿势、动作和表情的方法，这些肢体语言都会传达或帮助传达言语和非言语信息。通过提升解读肢体语言的能力，了解身体是如何传达信息的，并弄清姿势和表情是如何反映情绪和态度的，你就可以在人际交流中处于上风。通过认清并对肢体信号作出反应，你可以轻松有效地引导谈话方向、主导会议。同时，我会展示思想和感情对你和其他人的姿态和表情的影响。

本书的主要目的是让你意识到肢体语言的存在，包括你自己的和他人的。本书还意在帮助你解析姿态、动作和表情。最后，本书还会指出为了加强交流你可以发出哪些信号。

本书约定

本书并未使用专业术语。引入一个新词语的时候，会先用楷体字标出，然后再定义它。

本书假设

本书假设你（可能假设有误）

- ✓ 对肢体语言感兴趣并略知一二；
- ✓ 想要提高人际交流能力；
- ✓ 愿意反省和反馈；
- ✓ 期待自己有最好的表现。

本书结构

《达人迷》系列比较酷的一点是，只要你喜欢，既可以畅游其间，也可以浅尝辄止。你无需阅读第1章才能搞懂最后一章，就算从最后一章读起，也没什么关系。目录可以帮助你找到所需要的内容。如果你想从头到尾仔细阅读，那么有诸多丰富有趣的内容正等着你呢。请继续读下去，看看有什么惊喜吧！

第一部分：姿态

本部分会探究肢体语言的基础，肢体是默默无声的交流者。你会了解到肢体语言的起源、它是如何演化的，以及它对交流与人际关系的影响。

第二部分：从“头”开始

本部分关注头和面部器官，继续探究肢体语言和它所传达的信息。你会明白为什么倾斜头部、扬起眉毛、嘴唇抽动会比话语传递出更多的信息。

第三部分：躯干与四肢

本部分阐释姿势对思维、态度和认知的影响。你会看到感情、举止和认知是如何相互影响的，四肢（包括手臂、腿、脚、手和手指）的运动是如何反映内心世界并给人留下印象的。最后，你会了解配饰对个人形象的影响。

第四部分：置身于社交场合及商务环境

在这一部分，你会学到如何有效并得体地根据所在的场合做出姿态。你会明白该把自己摆在什么位置以达到最好的效果。你会了解该如何读取和展现感兴趣与冷落的信号，以及如何吸引你的意中人。在办公室，你会发现有利位置，学会如何展示自信和积极的影响。

针对文化差异，你会了解一些与你不同的行为，并学会适应性策略以避免可能的麻烦。

第五部分：若干“十种方法”

如果你想尽快并简要地了解肢体语言，可以从第五部分开始阅读。如果你想知晓辨别某人说谎的十个窍门，也要看看本部分。本部分还会告诉你如何扩大自己的粉丝圈子，如何跟你的粉丝交流。如果你想锻炼无声交流的技能、培养自我意识，或是磨练观察技能，也该读一读这一部分。

本书中使用的图标

为了让你思维敏捷、集中精力，本书使用了以下图标。



本图标指代我认识或者观察过的一些人的故事，以及他们通过肢体语言暴露出的一些线索。



本图标表示你可以退后一步从暗处进行观察。这样，你可以清楚地看到他人是如何行事的，同时可以思考其行为后果。



本图标指代应该牢记在心的要点。



本图标指代磨练肢体语言技能的实用方法和即时补救方法。



本图标指代你可以尝试将理论付诸实践。其中一些实用练习意在提升你的形象并产生影响。

作者寄语

本书所有的内容都是为了支持你，让你能做到最好，但不是所有的信息都跟你的具体需要或兴趣相关。你可以在想看的时候阅读想看的内容。不一定要按顺序阅读本书，也不一定要在某个日期前全部看完。

如果你对肢体语言传达信息的方式感兴趣，可以从第一部分开始阅读。如果你想要改善肢体语言以应付工作面试或者与同事搞好关系，可直接阅读第14章。如果你对面部表情感到好奇，请阅读第4章。如果想知道在不同的文化中如何能举止得体，请翻到第15章。

现在，随便翻到你感兴趣的一页、一节或是一章，读下去吧。你也可以随意翻阅浏览不同的章节。无论如何，最重要的是享受阅读的过程。

目 录

第一部分 姿态

第1章 定义肢体语言	3
肢体语言如何传达信息	3
头 30 秒中留下印象	5
无意识的信息传达	5
言语替代行为	6
手势辅助言语表达	8
用肢体支持言语	9
揭示思想、态度与信仰	10
姿态的重要类型	12
无意识姿态	13
招牌姿态：定义你之为你的那些姿态	14
发现虚假姿态：欺人耳目	16
微姿态：小姿态大意味	17
替代姿态	17
普适的姿态	18
充分利用肢体语言	21
认识私人空间	21
预见动作	22
模仿姿态	22
变成自己想成为的那个人	22
读懂信号	24
领受文化差异	24
第2章 审视非言语姿态	25
肢体语言的历史	25
模仿祖先	26
姿态第一，语言第二	26
理解肢体语言的具体细节	26
身势：姿态的类别	27
先天的反应	30

后天习得的姿态	30
结束语	32

第二部分 从“头”开始

第3章 用头示意	35
展现权威	35
展现优越感	36
展现傲慢	36
展现好斗	37
表示不满	37
表示拒绝	39
用弹弓姿态威慑他人	39
摇头表示轻蔑	40
用头示意	40
触摸别人的头	40
表示同意和鼓励：点头	40
鼓励说话者讲下去	41
表示理解	41
微点头	42
表示关注和兴趣	42
倾斜头部	42
扭头	44
促膝交谈	44
表示顺从或担心	45
低头	45
支撑头部以求舒适	45
抱头	46
表示无聊	46
表示陷入沉思	48
头搁在手上	48
轻抚下巴	48

第4章 面部表情	49	开口笑	86
难以言表的时候如何交流情感	49	扭头微笑	87
认识辅助言语的面部表情	51	笑而不语	88
掩饰情绪	54	饱满的笑	88
表达一系列的情绪	55	开怀大笑是最好的良药	89
表达快乐	55		
表达悲伤	57		
表达厌恶与轻蔑	58		
表达愤怒	59		
表达惊讶与恐惧	59		
表示感兴趣	61		
第5章 用眼睛说话	62	第三部分 躯干与四肢	
凝视的威力	62	第7章 躯干	93
表示感兴趣	64	探究姿势的影响	93
不赞成,不同意,不愉快	66	评估自己的姿势	94
表现权威	67	显示情感的强度	95
商务环境中的有效注视	69	展现性格和个性	97
游移的视线:中断目光接触	70	三种主要的姿势	98
眼珠乱转	71	站	99
斜眼看人	72	坐	99
目光低垂	73	卧	100
用眼睛说话的其他方式	74	通过改变姿势来改变态度	100
使眼色和眨眼睛	74	用姿势辅助交流	102
活跃的眉毛:扬眉	75	通过姿势表现地位高低	102
睁大双眼	76	前倾以表示兴趣和喜好	103
其他眼神	77	耸肩	105
第6章 读唇	78	所知甚少	106
揭示思想、感情和情绪	78	表示不想介入	106
双唇紧闭	79	顺从的歉意	107
放松的嘴唇	80		
咬唇	80	第8章 手臂的信号	108
上唇紧绷	80	建立防护性屏障	108
撅嘴	81	叉手抱胸	109
努嘴	82	自我触摸:拥抱、抚摸等	112
绷紧嘴唇,欲言又止	83	在面前放东西	113
改变想法和行为	84	不予理睬	113
区分微笑	85	传达友善和诚实	114
抿嘴微笑	85	触摸传递信息	115
撇嘴笑	86	建立密切关系	116
		展示优势	118
		强化信息	118
		增强影响	120
		见面与告别时的拥抱	121
		第9章 尽在“掌”握	122
		看懂手掌	122

张开的手掌	123	停下来想想	160
手掌向下	126	眼镜的作用	160
指指戳戳	127	拖延时间	161
举起手来!	128	审视情况	161
藏起手来	128	控制对话	162
摩擦手掌	128	表示拒绝	162
双手交叠	129	显得酷毙	162
紧握拳头	129	办公室里的眼镜	162
让手指说话	131	吸烟	163
捏住	131	吸烟与性	163
锤子手势	133	吸烟的方式	164
砍削的手势	134	化妆	166
尖塔手势	134	办公室化妆	167
握紧手、手腕或手臂	135	游戏性化妆	167
拇指的作用	136	衣着得体	167
分析握手	137	女性的饰品	167
谁先伸手	137	男人的饰品	168
传达态度	138		
转移能量	142	第四部分 置身于社交场合及商务环境	
敲指头	142	第 12 章 认识主权与规则	173
摆弄东西	143	了解空间的影响	173
摸鼻子	143	了解你的空间	174
以手托腮	143	五个区域	175
手托下巴	144	其他领地概念	176
第 10 章 站姿	145	利用空间	178
通过站姿展示专注与态度	145	展示所有权	178
分腿而立	146	表示顺从	179
平行站姿	148	保卫自主空间	179
支撑站姿	149	显示舒适或不适	180
剪刀站姿	151	维护个人空间	181
绞住双腿	152	座次的安排	182
脚的位置反映了你的感情状况	153	在轻松的环境下讲话	182
脚尖朝向渴望的地方	153	合作	182
脚不停歇	154	战与防	183
紧紧交叉的脚踝	155	自己呆着	184
不消停的脚	156	创造平等	184
走路的样子	157	给自己定位	185
第 11 章 道具的作用	158	水平	185
用饰品反映思想状态	158	垂直	186
显示内心的挣扎	159	不对称	188

第 13 章 求爱中的肢体语言	191
吸引他人的关注	191
求爱五步骤	194
突出性别差异	195
让人知道你也有意	199
女性的求爱行为	199
男人的求爱姿态	204
放大的瞳孔是吸引的标志	205
恋爱关系的发展	206
匹配对方的行为	206
显示亲密关系	206
第 14 章 面试、影响与权术	208
良好的第一印象：面试	208
完善面试举止	209
最小的动作，最大的效果	212
创造积极正面的环境	213
展示尊重	213
建立密切关系	215
挺直站稳	216
动作果断	218
身体朝向正确的方向	219
用 45 度角创造放松的态度	220
面对棘手的问题	221
选择椅子	221
谈判风格	223
明确自我空间	224
展示自信	226
避免紧张的姿态	227
第 15 章 跨越文化差异	230
认识到因人而异	230
个人空间与界限	231
身体距离	232
问候	233
“碰不得”法则	234
挥手道别	235
地位高低的习俗	235
鞠躬、下跪与屈膝	237
立正	237
普通姿态，多重含义	238
竖起拇指——且慢	238
OK 不一定 OK	239
笑到困境里，笑出困境来	239
避免麻烦，杜绝失礼	240
有效处理困境	240
眼神交流，入乡随俗	241
调整风格，明确交流	242
第 16 章 读取标志	244
对他人抱有兴趣	244
从观察中得出结论	245
观察姿态的组合	246
应对言语内容与非言语信息的冲突	247
考虑语境	248
熟能生巧：提高解读肢体语言的能力	249
第五部分 若干“十种方法”	
第 17 章 帮你识破欺骗的十种方法	253
抓住稍纵即逝的面部表情	253
抑制面部表情	254
识破谎言	254
遮住谎言的源头	255
摸鼻子	255
假笑	256
手部动作最小化	256
身体触摸最大化	257
坐立不安	257
语言模式的变化	258
第 18 章 展示魅力的十种方法	259
运用眼神交流	259
展现活泼的表情	260
给人鼓励	260
使用开放的姿态	260
通过姿态显示自己的兴趣	261
定位自己	261
接触成就关系	261
守时	262
姿态的同步	263
平衡言语的非言语方面	263

第 19 章 读懂他人而无需开口的十种方法	264
观察眼睛活动	264
观察面部表情	265
留心头部运动	265
关注手与手臂的动作	266
观察姿势	266
考虑环境与方向	267
留意触摸	267
对外表做出反应	268
注意时间与动作协调	268
详细分析语言的非言语方面	269

第 20 章 改善无声交流的十种方法	270
抱有兴趣	270
知道自己要表达什么	270
模仿卓越的交流者	271
模仿他人	271
练习姿态	271
时间和同步	272
穿着	272
举止方式与别人对你的印象	273
让人知道你懂	273
寻求反馈	273

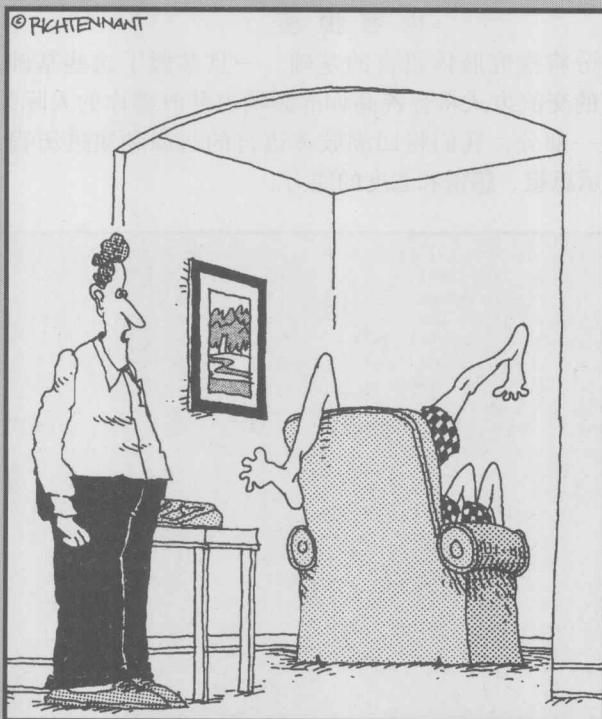
Part 1

第一部分

姿 态

第5波

Rich Tennant 绘



“我想，你的意思要么是‘给我揉揉脚’，要么是‘给我找袜子’。如果想表达其他意思，恐怕得说话或者加上别的肢体语言了。”

内 容 提 要

本部分将探究肢体语言的基础。一旦掌握了这些基础，这种无声的交流方式将会提高你的影响力并改善你的人际关系。在这一部分，我们将回溯肢体语言的起源和演进历程，以及它揭示思想、感情和态度的能力。